



Sport • Formation • Haut-niveau



île de France

Projet d'animation  
BPJEPS AF Option A&B

« Run in »



CREPS Île de France  
1 Rue du Docteur Le Savoureux  
92290 Châtenay-Malabry

## Table des matières

<b>I.</b>	<b>Le club Forest Hill de Meudon</b> .....	1
	a. Présentation du club .....	1
	b. Organigramme du club .....	2
	c. Mon rôle de stagiaire au sein du Forest Hill de Meudon .....	3
	d. Le projet et la stratégie du club .....	3
<b>II.</b>	<b>Les publics accueillis au Forest Hill de Meudon</b> .....	4
	a. Les différents publics accueillis .....	4
	b. Les motivations, attentes et besoins des différents publics .....	5
<b>III.</b>	<b>Analyse globale de la stratégie du club et du public ciblé pour mon projet</b> .....	7
	a. Résumé des Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces du club .....	7
	b. Détermination d'une problématique .....	8
<b>IV.</b>	<b>Le projet d'animation</b> .....	8
	a. L'idée .....	8
	b. La validation du projet auprès des adhérents et auprès de ma direction ...	9
	c. Les objectifs et critères de réussite .....	10
	d. Le plan d'actions .....	11
	Ressources et contraintes matérielles .....	11
	Ressources et contraintes humaines .....	12
	Le budget prévisionnel .....	13
	La communication .....	13
	Échéancier : présentation des étapes clés .....	14
<b>V.</b>	<b>Les évaluations et le bilan du projet</b> .....	16
	a. Les évaluations réalisées .....	16
	b. Le bilan final .....	20
	<b>Annexes</b>	
	Planning des cours collectifs .....	21
	Questionnaire clientèle .....	22
	Affiche de communication .....	23
	Questionnaire de satisfaction .....	24

## Introduction : Présentation personnelle

Je m'appelle ..... et j'ai 30 ans.

Je suis inscrit en formation BPJEPS AF options A et B au CREPS Ile-de-France depuis **septembre 2018**.

Cette formation correspond à une reconversion professionnelle. En effet, j'ai travaillé pendant les 8 dernières années en tant que militaire au 1<sup>er</sup> Régiment de Chasseurs Parachutistes de Pamiers (09). J'occupais le poste chef de groupe et formateur de secourisme PSC1 et SC1. (Sauvetages au Combat de Niveau 1).

Passionné de course à pieds et de musculation, j'ai finalement décidé de mettre fin à mon parcours militaire pour m'orienter vers les métiers du sport.

J'aime le goût de l'effort et le dépassement de soi.

Rigoureux et polyvalent, l'activité sportive et le travail en équipe font partie de ma vie quotidienne.

Après avoir échoué à l'obtention des UC1 et UC2 à l'issue de mon année de formation, je suis actuellement redoublant et me présente de nouveau face à vous pour tenter d'obtenir les deux dernières unités capitalisables qui manquent à l'obtention de mes diplômes (BPJEPS option A « cours collectifs » et BPJEPS option B « haltérophilie, musculation »).

## I Le club Forest Hill de Meudon

### a. Présentation du club :

Le groupe Forest Hill est une Société Anonyme à conseil d'administration présidée par Michel Corbière, dirigée par Guillaume Corbière et administrée par Guillaume et Julien Corbière. C'est donc une entreprise familiale comprenant une vingtaine de salariés répartis au sein de ses 7 clubs et faisant intervenir de nombreux travailleurs indépendants en tant que conseillers sportifs.

Le groupe Forest Hill fait partie des groupes leaders sur le marché de la remise en forme et de la détente, au même titre que des enseignes comme « *CMG Sports Club* » ou « *Health City* » par exemple.

### Renseignements juridiques

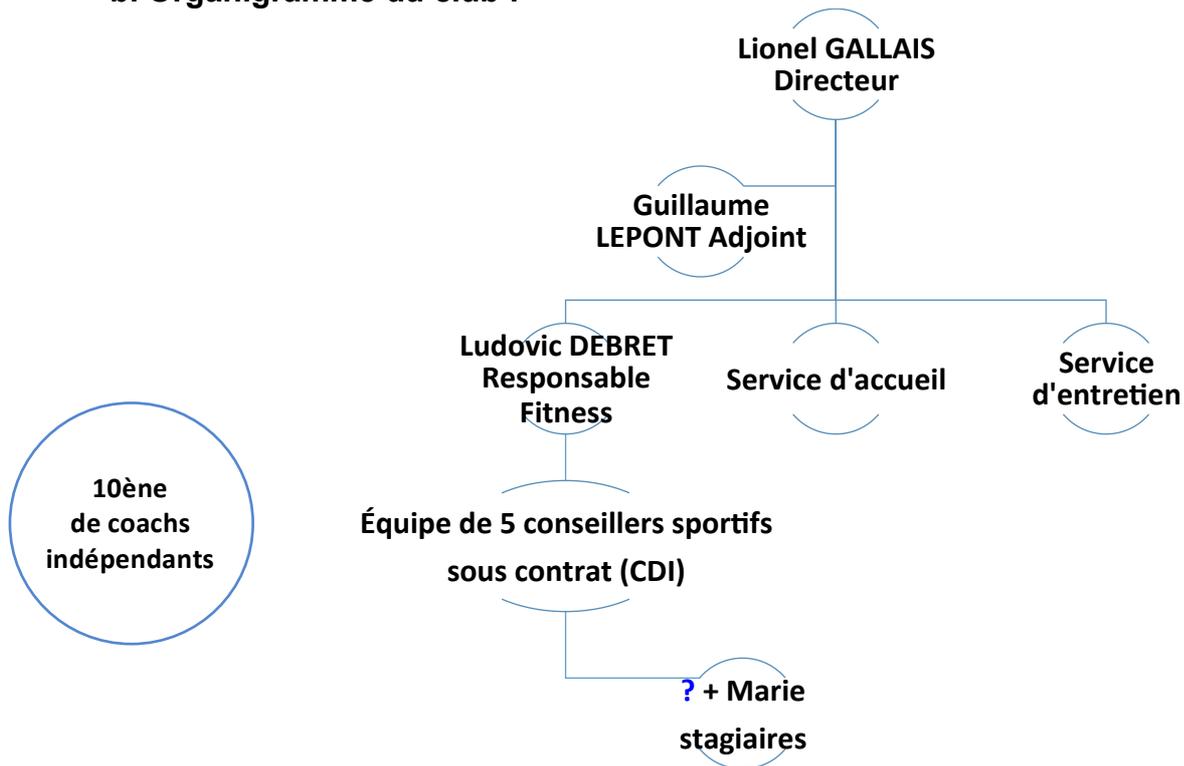
Statut RCS	Immatriculée au RCS le 24-03-1978
Statut INSEE	Enregistrée à l'INSEE le 01-01-1900
Dénomination	GROUPE FOREST HILL
Adresse	4 RUE LOUIS ARMAND 75015 PARIS
Téléphone	 <a href="#">Afficher le téléphone</a>
SIREN	309 990 349
SIRET (siège)	30999034900040
N° de TVA Intracommunautaire	<a href="#">Obtenir le numéro de TVA</a>
Activité (Code NAF ou APE)	Gestion d'installations sportives (9311Z)
Forme juridique	SA à conseil d'administration
Date immatriculation RCS	24-03-1978 <a href="#">Voir les statuts constitutifs</a>
Date de dernière mise à jour	01-10-2019 <a href="#">Voir les derniers statuts publiés</a>
Tranche d'effectif	10 à 19 salariés
Capital social	521 820,00 €

**Source :** <https://www.societe.com>

En ce qui me concerne, j'ai effectué mon année de stage dans le club de Meudon, qui est le premier club du groupe Forest Hill à avoir été fondé. Il est situé à 10 minutes du pont de Sèvres, à proximité du centre commercial Vélizy 2 et de nombreuses entreprises situées à proximité.

**Nous verrons par la suite que le positionnement géographique du club conditionne en partie sa stratégie actuelle, orientée vers la captation et la fidélisation des actifs travaillant dans les entreprises avoisinantes.**

## b. Organigramme du club :



### ➤ **Le directeur et son adjoint :**

Ils assurent tous deux la gestion globale du club, le développement commercial et définissent la stratégie à adopter.

### ➤ **Responsable fitness :**

Il dirige et gère la partie administrative liée aux cours de fitness et au plateau de musculation (construction des plannings de cours collectifs en lien avec son équipe, recrutement des conseillers sportifs). Il encadre lui aussi certains cours collectifs et assure enfin la formation des stagiaires présents au club.

### ➤ **Les coachs sportifs et stagiaires :**

Ils sont chargés d'identifier les besoins et les motivations des clients afin de pouvoir les accompagner tout au long de leurs séances de sport et les aider à atteindre leurs objectifs.

### ➤ **L'accueil du club (service commercial) :**

Il assure l'accueil et l'assistance des clients et des visiteurs ainsi que la vente des abonnements.

### ➤ **Service d'entretien :**

Il s'occupe de l'entretien du matériel, assure son bon fonctionnement, intervient en cas de panne et s'occupe également de la propreté des différents espaces.

### c. Mon rôle de stagiaire au sein du Forest Hill de Meudon :

Durant mon année de stage, entre septembre 2018 et juin 2019, mon rôle fut :

- D'appréhender et connaître le fonctionnement du matériel présent sur les espaces de musculation et de cardio-training afin d'aider les adhérents à utiliser correctement les différentes machines ;
- De veiller à la bonne utilisation et au bon rangement du matériel dans la salle ;
- D'apporter des conseils aux adhérents sur l'exécution des exercices et les méthodes de travail adaptées à leurs objectifs en musculation et en cardio-training ;
- De donner des cours collectifs : Step, renforcement musculaire, stretching, Pilates, RPM, Body Pump, Body combat ;
- D'établir des programmes personnalisés pour les clients et de les accompagner durant leurs séances

### d. Le projet et la stratégie du club :

Le groupe comprend 7 clubs dont **la stratégie principale est de proposer une offre diversifiée de cours collectifs et d'activités encadrées.**

Le club de Meudon souhaite proposer une gamme de services dits « *premium* » et ainsi se démarquer de la concurrence apparue à Vélizy et Meudon ces dernières années (Fitness Park, Basic Fit) qui propose des activités en libre service ou généralement peu encadrées.

De ce fait, le club souhaite se positionner de manière stratégique vers une clientèle aisée, qui réside dans les quartiers résidentiels avoisinants ou qui travaille dans le secteur d'activité proche de la zone commerciale de Vélizy 2.

Les points forts que le club de Meudon souhaite renforcer :

Le club Forest Hill de Meudon propose **108 cours collectifs par semaine** dans son planning, avec une diversité importante (23 concepts différents) qu'il souhaite encore accroître.

Le club propose aussi une offre de coaching et un suivi personnalisé inclus dans chaque forfait mensuel.

Il est enfin leader du tennis couvert urbain et il se distingue grâce à ses espaces de détente (cafétéria, jacuzzi, sauna et piscine extérieure).

Lorsque je me suis intéressé à la mise en place d'un projet d'animation, j'ai tout de suite imaginé un projet qui devait correspondre à la stratégie du club.

Cette dernière étant d'améliorer son statut « premium » notamment grâce à la diversité de ses cours collectifs, j'ai proposé à mon tuteur et à mon gérant de réfléchir au lancement d'une nouvelle activité collective qui pourrait venir étoffer notre offre actuelle.

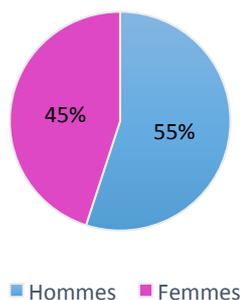
Cette idée fut accueillie très positivement de leur part.

## II. Les publics accueillis au Forest Hill de Meudon

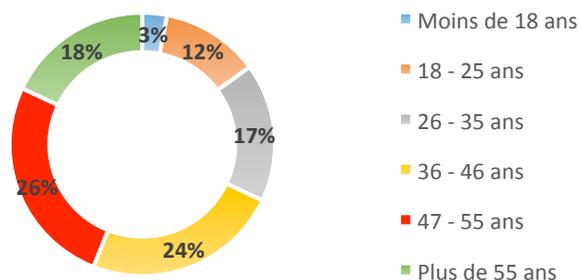
### a. Les différents publics accueillis :

Le club Forest Hill de Meudon compte environ 3000 adhérents.  
Parmi ces adhérents, on compte 1650 Hommes et 1350 Femmes

Répartition par genre



Répartition par tranche d'âge



**Le public accueilli au Forest Hill de Meudon est plutôt âgé** ; en effet, on constate que les tranches d'âge les plus représentées sont les 36-46 ans et les 47-55 ans (source : base de données du FH Meudon).

Ceci s'explique en grande partie par la stratégie du club qui est d'attirer une clientèle aisée. Les adhérents sont généralement des personnes qui habitent dans les quartiers chics et résidentiels qui se trouvent à proximité du club (forêt de Meudon par exemple).

À contrario, on constate que les jeunes actifs sont plus faiblement représentés au club. Les 18-35 ans représentent en effet 29% seulement de notre clientèle, ce qui représente un chiffre très bas si on le compare à cette population dans les autres clubs du groupe (moyenne : 45% - source : chiffres généraux donnés par le groupe FH).

Or, c'est assez paradoxal car beaucoup de jeunes actifs aisés gravitent autour du club, notamment car la ville Vélizy accueille de plus en plus d'entreprises sur son territoire (Thales, Safran, Eiffage, etc.) et que ces dernières embauchent une population importante de jeunes cadres supérieurs.

Evolution du nombre d'entreprises à Vélizy-Villacoublay



© Lefigaro.fr 2019

Source : Le figaro 2019

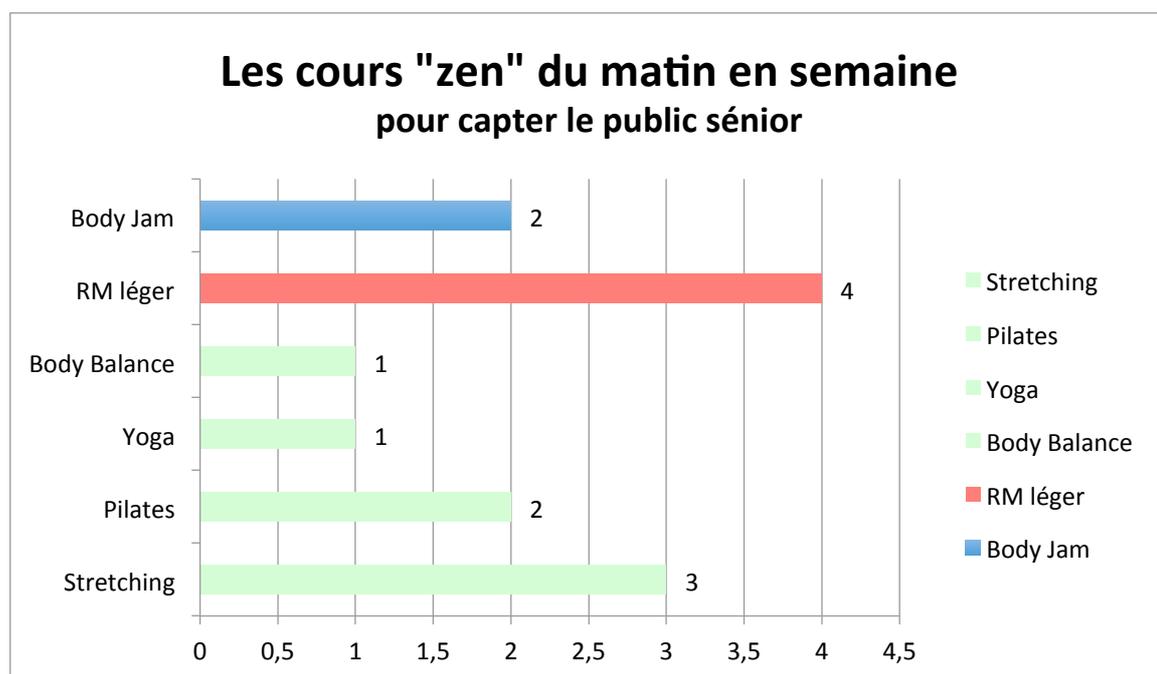
Le club accueille donc principalement une clientèle âgée, très fidèle, mais peine à attirer le public de jeunes cadres pourtant de plus en plus présents à Vélizy ces dernières années.

Ce constat a fortement nourri ma réflexion concernant la nature du projet d'animation à mettre en place. En effet, après ma première réflexion qui fut de m'orienter vers le lancement d'une activité collective encadrée, la seconde fut de réfléchir à **un concept qui pourrait plaire et attirer cette clientèle de jeunes actifs au sein du club.**

### b. Les motivations, attentes et besoins des différents publics :

On peut définir trois types de clientèle dont les motivations et objectifs sont différents :

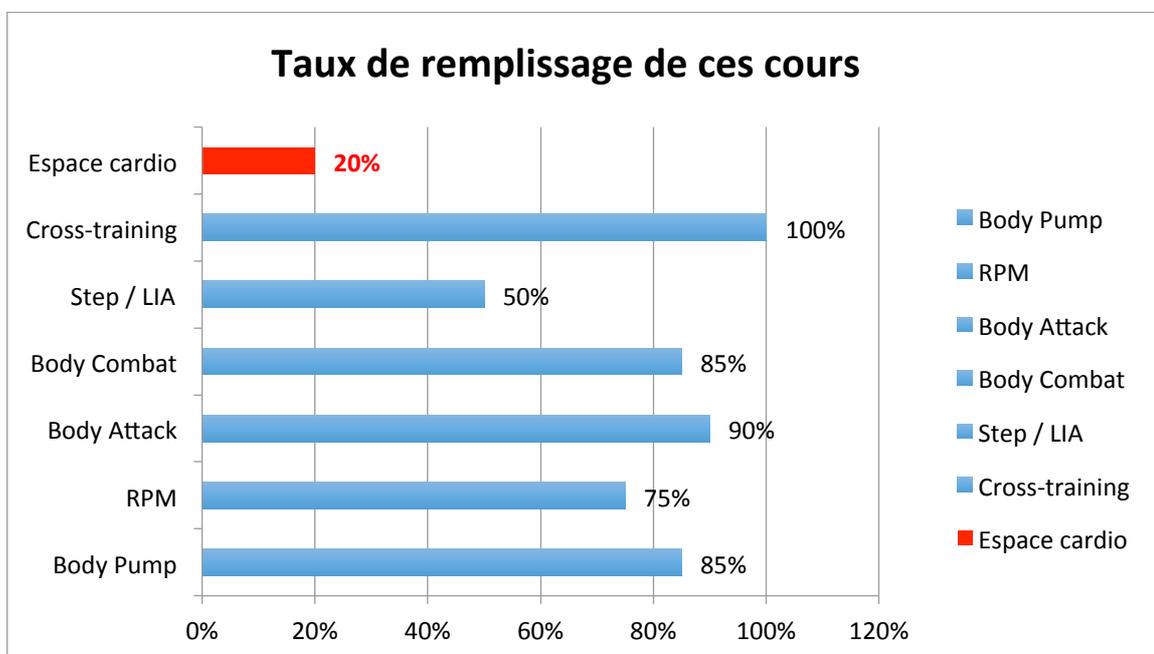
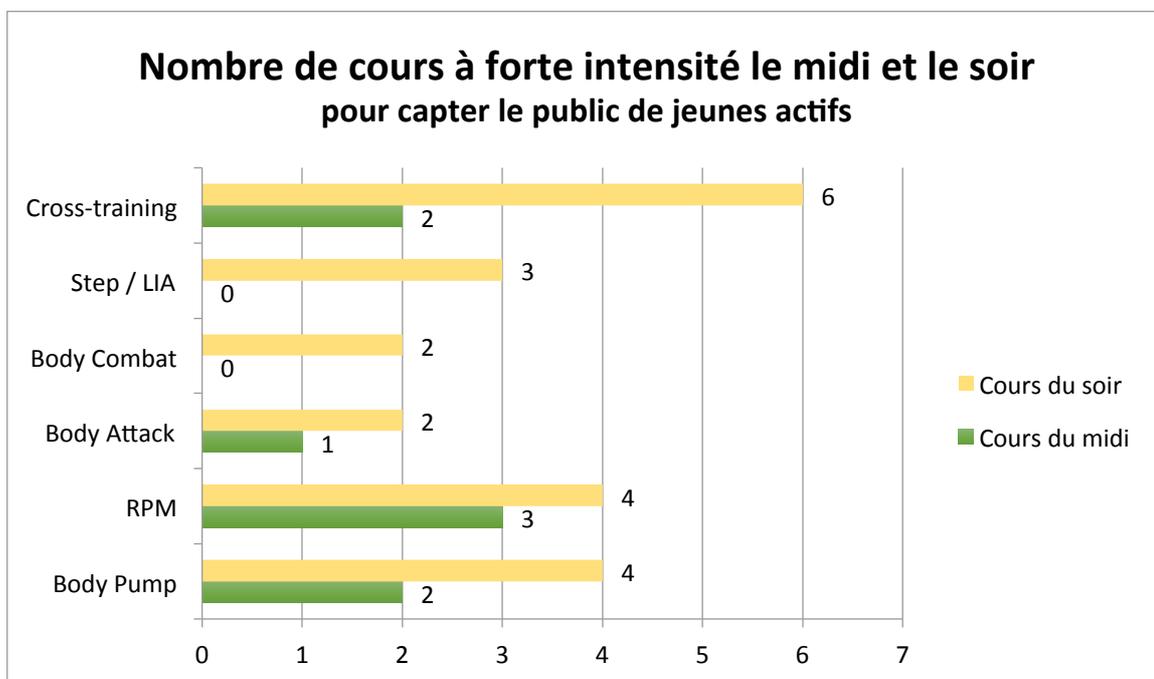
- **Le matin**, de 7h à 12h en semaine, on retrouve principalement la clientèle âgée évoquée précédemment, de plus 55 ans, qui vient pour s'entretenir, lutter contre les méfaits de la vieillesse (sarcopénie, perte de souplesse, etc.) mais aussi pour passer un moment convivial avec des personnes du même âge. Pour satisfaire cette clientèle, le club propose le matin des cours collectifs axés sur le bien être et la détente tels que du Stretching, du Pilates, du Yoga ou des cours d'Aquagym mais aussi une offre de cours de renforcement musculaire d'intensité modérée comme les « CAF » ou les cours de « Culture Physique »).



Par le biais de ces **13 cours proposés le matin en semaine**, le Forest Hill de Meudon arrive à attirer une clientèle plutôt âgée qui reste fidèle au club et qui trouve pleinement satisfaction dans les services et activités proposées.

En comparaison, sur ces mêmes créneaux du matin, **on ne retrouve que 2 cours à forte intensité dans le planning** du club : un cours de Body Pump le mercredi et un cours de RPM le jeudi

- **Le midi** entre 12h et 14h et **le soir** entre 18h et 22h, on trouve la clientèle active, plus jeune, que je cible dans mon projet et qui profite de la pause déjeuner ou de la fin de journée pour venir faire du sport. Cette clientèle, souvent pressée, est à la recherche d'activités intenses à forte dominante énergétique, qui vont leur permettre de se défouler mais aussi de perdre du poids ou d'évacuer le stress accumulé en journée. Pour satisfaire cette clientèle, le club met en place sur ces créneaux les cours collectifs les plus intenses qui fonctionnent très bien comme le démontrent les graphiques ci-dessous :



*Ces chiffres sont tirés de l'analyse des taux de fréquentation de chacun des cours relevés durant le mois d'octobre 2018, tenant compte des effectifs maximum pouvant être accueillis dans chaque salle (sur la base de 4m2 par personne dans les salles de cours collectifs et sur le nombre de vélo présents dans la salle de RPM).*

### III. Analyse globale de la stratégie du club et du public ciblé pour mon projet

Au total, le club propose en semaine sur les heures du midi et du soir **29 cours** à forte dominante énergétique pour essayer d'attirer la clientèle de jeunes actifs qui aime pratiquer des cours à haute intensité.

Le problème, pour en attirer d'avantage, réside dans le fait que comme le montre le dernier graphique, nos cours sont déjà bien remplis voire surchargés pendant les créneaux du midi et du soir et que nos deux salles de cours collectif ne peuvent guère accueillir plus de personnes.

Cependant, le graphique montre aussi que **l'espace cardio-training n'est pas très fréquenté sur ces créneaux là**, ce qui représente une formidable opportunité. En effet, cet espace permet de travailler l'endurance cardio-respiratoire qui est un objectif fréquemment recherché chez les jeunes actifs.

Compte tenu des espaces de cours collectifs déjà très occupés pendant les heures du midi et du soir et de l'attrait moins important pour l'espace de cardio-training, j'ai proposé à mon tuteur et à mon gérant de mettre en place mon projet d'animation sur cet espace et de trouver un concept de cours collectif adapté à la clientèle de jeunes actifs.

#### a. Résumé des Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces du club :

##### FORCES

- Une stratégie orientée vers les activités encadrées qui permettent de nous différencier des clubs low-cost et d'attirer une clientèle aisée
- Une clientèle âgée très fidèle au club
- Un large panel de cours collectifs en salle qui plait à nos différents publics

##### FAIBLESSES

- Une difficulté à attirer et à fidéliser plus de jeunes actifs
- Des cours collectifs surchargés pendant les heures de pointe du midi et du soir
- Un espace cardio-training peu fréquenté pendant les heures de pointe

##### OPPORTUNITÉS

- De nombreuses entreprises présentes à proximité du club, qui embauchent des jeunes actifs
- Un nouveau concept développé à l'Aquaboulevard qui rencontre beaucoup de succès auprès des jeunes actifs

##### MENACES

- Des clubs concurrents qui disposent de beaux espaces de musculation et de cardio-training

## b. Détermination d'une problématique :

Au vu des éléments de contexte précédemment présentés, la problématique à laquelle j'ai souhaité répondre est la suivante :

« Quel cours collectifs proposer pour attirer et fidéliser la clientèle de jeunes actifs du club ? »

## IV. Le projet d'animation

### a. L'idée :

Le public de jeunes actifs est attiré par les activités intenses, courtes et à forte dominante cardio-respiratoire. En effet, ce public qui fréquente le club pendant les heures du midi et du soir, dispose généralement de peu de temps (1 heure maximum) pour faire du sport, raison pour laquelle il se dirige vers les cours à haute intensité qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs, notamment la perte de poids ou l'évacuation du stress, dans un laps de temps plus court.

Lorsque j'ai réfléchi à l'animation que je pouvais proposer, je me suis intéressé aux cours qui étaient donnés dans les autres clubs Forest Hill. En effet, nos autres clubs proposent parfois un panel de cours collectifs plus étoffé, notamment nos deux clubs les plus importants : l'Aquaboulevard de Paris et le club City Form de Nanterre. Or, un nouveau cours collectif a été mis en place il y a environ un an à l'Aquaboulevard sur l'espace cardio-training. Il s'agit du cours de « *Run In* ».

Running	RUN IN (45 mn)	18h15	12h15 19h15	12h15	19h15	11h15	
	RUN OUT (60min)						11h00

Source : <https://www.forest-hill.fr/club/planningDownload/forest-hill-aquaboulevard>

Il s'agit d'un cours collectif basé sur la pratique du running en groupe, les uns à côté des autres et à proximité d'un professeur qui court lui aussi avec les adhérents. Alors que les tapis de course sont habituellement des espaces dédiés à de la pratique libre, le groupe Forest Hill a décidé de moderniser un peu cette pratique en proposant une activité plus ludique, basée sur un travail d'intervalle d'allures permettant de travailler à des intensités importantes.

<https://www.forest-hill.fr/activite/run-in>

Cette activité paraissait parfaitement adaptée à ma problématique puisqu'elle se déroule sur l'espace cardio-training, peu fréquenté pendant les heures de pointe et qu'il s'agit d'un cours où il est très facile d'adapter les intensités pour répondre aux attentes du public de jeunes actifs.

J'ai soumis cette idée à mon tuteur et à mon gérant en novembre et ils m'ont immédiatement donné leur feu vert. En effet, ils ont trouvé que l'idée de dupliquer un concept initié dans l'un de nos clubs était pertinente et qu'elle répondait à la problématique.

## b. La validation du projet auprès des adhérents et auprès de ma direction :

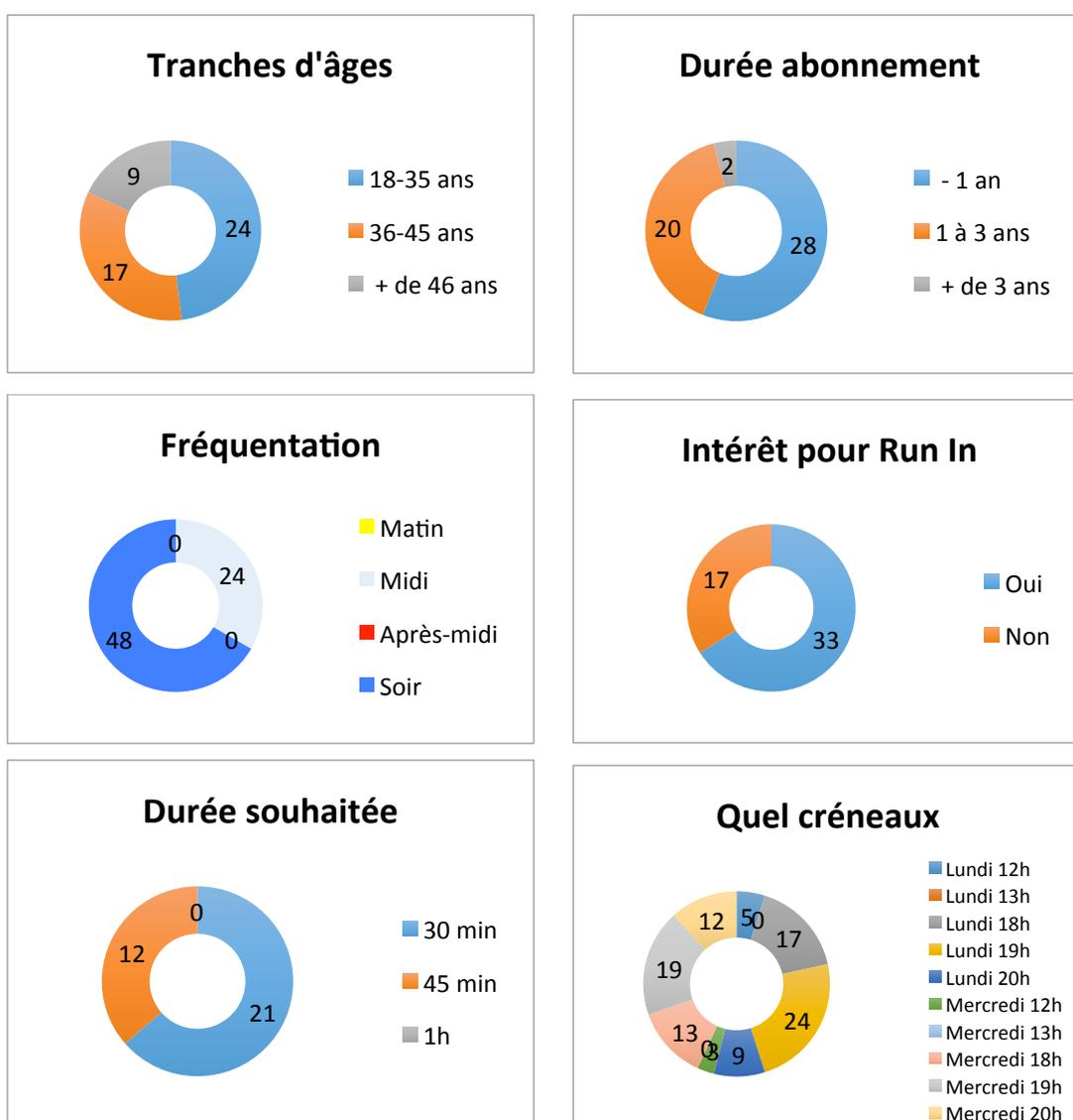
Afin de vérifier l'intérêt de mon projet auprès de ma clientèle, j'ai décidé d'élaborer un questionnaire et de le soumettre aux jeunes actifs présents le midi et le soir.

Le questionnaire, que vous retrouverez en annexe 2, est construit en deux parties :

- Une première partie comprenant des questions qui m'ont permis de cerner la clientèle interrogée. Ces questions me permirent de sélectionner uniquement les questionnaires du public cerné par mon projet ;
- Une deuxième partie comprenant des questions qui me permirent de cerner l'intérêt de mes adhérents pour ce projet et de déterminer la meilleure période (jour – créneau horaire) pour le mettre en place.

Au total, j'ai **imprimé 100 questionnaires** que j'ai fait remplir moi-même aux adhérents ou qui furent laissés sur le comptoir de l'accueil lorsque j'étais absent du club. J'ai recueilli **50 réponses pertinentes** au bout de 15 jours. En effet, certains questionnaires furent remplis par des personnes présentes le matin que je n'ai pas pris en compte. En effet, le personnel de l'accueil avait laissé un tas de questionnaires sur le comptoir au lieu de les mettre à disposition des clients uniquement les midis et les soirs comme je leur avais demandé.

Les réponses obtenues aux 50 questionnaires furent les suivantes :



Au regard de ces réponses, on peut s'apercevoir :

- Que **82%** des personnes ayant répondu (41/50) sont des personnes de moins de 46 ans, ce qui correspond bien à la **clientèle de jeunes actifs** ciblée ;
- Que ces personnes sont **inscrites au club depuis moins d'un an pour 56%** d'entre elle (28/50) et 96% depuis moins de trois ans, ce qui montre bien la **difficulté de notre club à fidéliser cette population** ;
- Que 100% des questionnaires traités correspondent aux pratiquants présents entre 12h et 14h ou présents après 18h ;
- Que 66% des personnes interrogées se montrent intéressées par le concept « Run In », ce qui correspond à 33 personnes ;
- Que ce public préférerait majoritairement un **cours de 30 minutes** ;
- Que leurs principaux créneaux de disponibilité sont les **lundis soirs et les mercredis soirs, à 18h ou à 19h.**

J'ai présenté ces résultats à mon tuteur et à mon gérant début décembre, ce qui nous a permis d'acter plusieurs décisions :

- ✓ **Validation définitive du projet** : je lancerai donc le concept « Run In » après les vacances de Noël ;
- ✓ La **semaine choisie fut celle de la rentrée scolaire** (semaine 2 : du 7 au 13 janvier 2019) qui correspond généralement à une période où les gens viennent fréquemment à la salle après les bonnes résolutions du début d'année ;
- ✓ Mon gérant a souhaité que je propose **2 créneaux** cette semaine là : le **lundi soir à 19h** et le **mercredi soir à 19h** qui étaient les deux créneaux les plus demandés par les personnes ayant rempli le questionnaire ;
- ✓ Il a enfin été décidé de proposer un **cours de 30 minutes** et mon tuteur m'a demandé de lui soumettre une séance type avant les vacances de Noël.

### c. Les objectifs et critères de réussite :

	Objectifs	Critères de réussite
Objectif général	<b>Fidéliser</b> la clientèle de jeunes actifs présente au club	Renouveler au moins 80 % des abonnements
<b>Pour atteindre cet objectif, cela passe par :</b>		
Objectifs opérationnels	<b>Attirer</b> un maximum de personnes lors des 2 animations prévues	Présence de <b>20 participants</b> (ce qui correspond à l'occupation pleine des tapis de course)
	<b>Satisfaire</b> l'ensemble des participants	<b>Satisfaction de 100%</b> des participants
	<b>Accroître</b> notre offre de cours collectif	Ajouter au moins <b>1 cours</b> de « Run In » au prochain planning

L'objectif général correspond à la volonté du club de fidéliser la clientèle de jeunes actifs qui travaillent à proximité de la salle.

Pour atteindre cet objectif, nous avons définis 3 objectifs opérationnels avec mon tuteur et mon gérant :

- Accroître à terme notre offre de cours collectifs intenses sur les heures de pointe du midi et du soir -> d'où le fait de tester le concept « Run In » sur l'espace cardio ;
- Attirer un maximum de personnes lors de mes deux animations pour faire connaître le cours
- Satisfaire pleinement tous les participants.

#### d. Le plan d'actions :

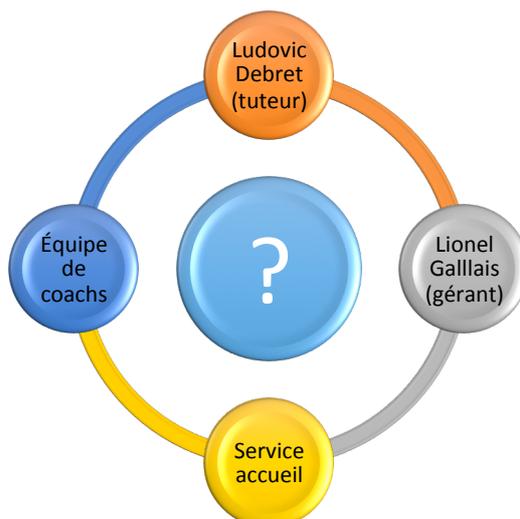
##### Ressources et contraintes matérielles :



Pour mettre en place le lancement du cours « Run In », j'ai eu besoin :

- Des **11 tapis de running** présents sur l'espace cardio-training. Pour s'assurer de leur disponibilité de 19h à 19h30 le lundi 7 et le mercredi 9 janvier, mon gérant m'a demandé d'imprimer et d'afficher un écriteau sur les portes d'entrée du plateau de musculation informant les pratiquants que les tapis de course seraient réservés pendant ces deux créneaux ;
- D'une **imprimante** pour imprimer les écriteaux et l'affiche de communication créée (voir annexe 3) ;
- De la **sono** de l'espace cardio-training et de ma playlist de musiques ;
- D'une **montre/chronomètre** le jour J pour gérer efficacement mon temps pendant la séance, même si les tapis sont eux aussi équipés d'un Timer ;
- De bouteilles d'eau pour les adhérents, que j'ai disposées sur les tapis afin qu'ils puissent s'hydrater si besoin ;
- De serviettes que j'ai récupérées à l'accueil et que j'ai également disposées sur les vélos afin que les adhérents puissent s'essuyer pendant la séance ;

## Ressources et contraintes humaines :



Pour ce projet, j'ai été positionné par mon gérant et mon tuteur en tant que chef d'équipe, en responsabilité complète. Ils ont tous deux validé mon projet au fil des étapes et m'ont accompagné dans l'avancement de mes réflexions. J'ai néanmoins bénéficié dès le mois de septembre d'une réelle autonomie pour mettre en place le projet que je souhaitais et qui me paraissait le plus cohérent.

J'ai accompli l'ensemble des tâches suivantes :

- Réflexion sur la mise en place d'un projet d'animation qui s'inscrivait dans la stratégie globale du club Forest Hill Meudon ;
- Réflexion sur la mise en place d'un projet d'animation qui pourrait contenter la clientèle de jeunes actifs du club à fidéliser ;
- Recherche du concept de cours collectif à proposer ;
- Rendez-vous au club Aquaboulevard pour tester le cours en tant que pratiquant et échanger ensuite avec les coachs qui donnent ce cours au quotidien ;
- Création d'un questionnaire et distribution auprès d'un échantillon de clients ciblés ;
- Analyse et traitement des réponses obtenues ;
- Présentation des résultats à mon tuteur et à mon gérant ;
- Création d'outils de communication ;
- Construction de la séance type avec différentes options adaptées au public ;
- Relation avec le service accueil pour distribuer les questionnaires puis pour communiquer sur le lancement du cours lors des deux semaines qui ont précédé l'animation ;
- Création et impression d'un questionnaire de satisfaction ;
- Animation du cours lundi 7 janvier et mercredi 9 janvier de 19h à 19h30 ;
- Distribution du questionnaire de satisfaction aux participants à la fin du cours
- Présentation d'un bilan à mon gérant et à mon tuteur mercredi 16 janvier 2019

Le service accueil m'a beaucoup aidé, notamment lors de la distribution des questionnaires au mois de novembre mais aussi pour parler de mon cours auprès des adhérents durant les semaines qui précédaient les animations.

L'équipe de coachs m'a elle aussi aidé dans la communication de l'événement puisque chacun d'entre eux annonçait à la fin de son cours la tenue de l'événement « *Run In* » la semaine de la rentrée.

### **Le budget prévisionnel :**

Dépenses		Recettes	
Rubriques	Montant	Rubriques	Montant
Dépenses d'investissement	0,00 €	Ressources locales	0,00 €
Dépenses de fonctionnement	120,00 €	Ressources propres	120,00 €
Mise à disposition 20 serviettes *	60,00 €	Participation de la salle	120,00 €
Achat 20 bouteilles d'eau	20,00 €		
Impressions questionnaires + affiches	40,00 €		
Dépenses valorisées	761,20 €	Recettes valorisées	761,20 €
Location des tapis de course utilisés **	360,00 €	Location des tapis de course utilisés **	360,00 €
Bénévolat Nadjib Ghoul (conception + animation)	401,20 €	Bénévolat Nadjib Ghoul (conception + animation)	401,20 €
<b>Total des dépenses</b>	<b>881,20 €</b>	<b>Total des recettes</b>	<b>881,20 €</b>

\* Le coût de 60 euros pour la mise à disposition des serviettes correspond à un tarif de location de 3€ par serviette offert par le club pour les deux animations.

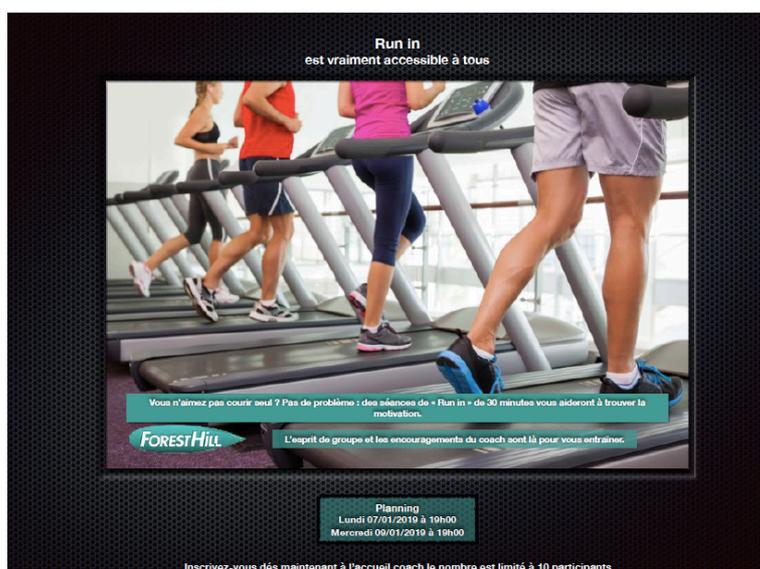
\*\* J'ai valorisé mon temps de travail en utilisant le coût du SMIC horaire Brut (10,03 € depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019) et en le multipliant par le nombre d'heures que j'ai consacré à l'élaboration de ce projet (conception + réunions + animation) et que j'ai évalué à **40h**. J'ai utilisé le SMIC horaire brut car c'est généralement la méthode de calcul préconisée, notamment dans le milieu associatif, pour valoriser le temps de travail des bénévoles.

\*\* J'ai aussi intégré les coûts de location de l'espace cardio-training dans la rubrique des dépenses valorisées car mon club est propriétaire des locaux et qu'il a mis à disposition ses espaces pour la bonne tenue de mon animation. Néanmoins, voilà ce que ça aurait coûté si j'avais du louer moi-même cet espace (chiffre communiqué par mon gérant).

### **La communication :**

Pour communiquer auprès des adhérents, j'ai créé un support de communication (voir en grand en annexe 3) qui fut diffusé :

- Sur nos réseaux sociaux (Facebook, Instagram) -> effectué par le gérant ;  
Au club par le biais d'un affichage papier (affiche A3 en 3 exemplaires au club dans des points stratégiques : entrée, salle de cours, vestiaires.



Par ailleurs, la communication fut réalisée par l'accueil du club et l'équipe de coachs qui ont fréquemment informé les adhérents du lancement de ce cours pendant les 2 semaines qui précédaient l'événement.

### Échéancier : présentation des étapes clés :

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier
Début de la période d'alternance (10 sept.)	■				
Analyse de la salle (contexte, stratégie, points forts et faibles)		■ ■ ■			
Définition du projet d'animation et validation par mon gérant et mon tuteur			■ ■	■ ■	
Diffusion du questionnaire à destination de la clientèle & analyse des réponses			■ ■		
Identification des objectifs et élaboration du plan d'actions				■ ■ ■	
Conception de l'affiche et du cours				■ ■	
Annonce de l'animation et inscriptions				■ ■	■
Projet d'animation (2 séances les 7 et 9 janvier)					■ ■
Evaluation - Objectifs opérationnels 2 et 3					■ ■
Evaluation - Objectif général de fidélisation) et objectif opérationnel 1 (-> en sept-déc. 2019)					

## Focus sur certaines étapes :

### Le processus d'inscription :

Le nombre de tapis de course étant limité sur l'espace cardio-training, j'ai demandé au service accueil qu'il puisse gérer les inscriptions sur les deux créneaux identifiés pour l'animation. Ainsi, chaque client souhaitant s'inscrire devait le faire auprès du service accueil en mentionnant son NOM + Prénom + adresse mail. L'adresse mail m'aurait servi pour prévenir les adhérents en cas d'annulation ou de changement d'horaire pour une raison quelconque.

Les inscriptions ont débuté dès que j'ai pu commencer à communiquer et à faire la promotion du projet, c'est à dire **à partir du 17 décembre**.

J'avais également demandé au service accueil de prendre les coordonnées de toutes les personnes intéressées même si le cours était déjà rempli et qu'elles ne pouvaient pas s'inscrire. Ainsi, nous aurions pu envisager de proposer d'autres créneaux pour contenter tout le monde.

### Le déroulement de l'animation :

Le cours s'est déroulé les deux fois de manière identique et conformément à la trame que j'avais présentée à mon tuteur avant les vacances de Noël.

Des options étaient prévues pour adapter l'intensité de travail (la vitesse de course) aux capacités de chacun.

Ainsi, j'avais identifié 3 intensités de travail différentes pour que chaque pratiquant puisse avoir la possibilité de choisir sa bonne intensité de travail pendant la séance. Par ailleurs, les pratiquants avaient la possibilité de réguler leur vitesse pendant le cours si les vitesses préconisées et recommandées étaient trop faibles ou trop élevées.

	Temps	Niveau débutant	Niveau intermédiaire	Niveau confirmé
Échauffement	5 min	Vitesse Progressivement augmentée Inferieure ou égale à 7 Km/h	Vitesse Progressivement augmentée comprise entre 8 et 9 km/h	Vitesse Progressivement augmentée comprise entre 9 et 10 km/h
Cœur de séance Alternance d'allures  1 min de travail à haute intensité suivie de 1 min de travail à intensité faible/modérée 10 fois	20 min	<b>Phase intense</b> Vitesse autour de 10 km/h si possible  <b>Phase de récupération</b> Vitesse inférieure à 7 km/h	<b>Phase intense</b> Vitesse entre 10 et 13 km/h  <b>Phase de récupération</b> Vitesse inférieure à 8 km/h	<b>Phase intense</b> Vitesse supérieure à 14 km/h si possible  <b>Phase de récupération</b> Vitesse inférieure à 9 km/h
Retour au calme Étirements	5 min	Marche active pendant (4 km/h) : <b>1 min</b> Étirements des membres inférieurs (quadriceps, piriforme, ischio-jambier, mollet) – <b>3 min</b> Étirements des membres supérieurs (auto-agrandissement, chaîne latérale) – <b>1 min</b>		

Le but du cours de Run In est de proposer en seulement 30 minutes, un effort qui répond aux objectifs de ces clients là, notamment :

- Se défouler ;
- Évacuer le stress accumulé au travail ;
- Perdre du poids ;
- Améliorer leur endurance cardio-respiratoire ;

### **Les régulations envisagées :**

#### **Avant le cours :**

En cas d'empêchement de dernière minute, j'avais demandé à mon tuteur s'il pouvait encadrer le cours à ma place. Il s'était rendu disponible pour palier mon absence en cas de besoin et je lui avais transmis la fiche de séance pour qu'il ait connaissance des temps de travail prévus.

J'avais également imprimé les 10 questionnaires de satisfaction par cours et prévu 10 stylos pour que les participants puissent le remplir directement avant de repartir (cf. partie évaluation).

#### **Pendant le cours :**

Avant de démarrer mon cours, j'ai demandé aux participants si certains avaient des problèmes articulaires (chevilles, genoux, hanches) et s'ils étaient habitués à courir. Il s'agissait de personnes assez sportives et habitués à courir mais si j'avais eu des personnes débutantes, j'aurais pu limiter les impacts en remplaçant la course ou certaines phases de la séance par de la marche rapide. L'inclinaison du tapis m'aurait permis d'accroître la difficulté de l'exercice sans engendrer de fortes contraintes au niveau des articulations.

## **V. Les évaluations et le bilan du projet**

### **a. Les évaluations réalisées :**

Plusieurs évaluations ont été réalisées de manière continue entre octobre et février. Tout d'abord, des réunions régulières avec mon tuteur et mon gérant leur ont permis d'évaluer la cohérence de mon diagnostic puis la pertinence de mon idée de projet avant que je me lance dans la partie opérationnelle.

Ces réunions du **17 octobre**, **31 octobre** et **14 novembre** constituent donc les premières évaluations qui ont permis de valider l'idée du projet et de partir dans la bonne direction.

Concernant les évaluations des objectifs identifiés en première partie, elles furent réalisées de la manière suivante :

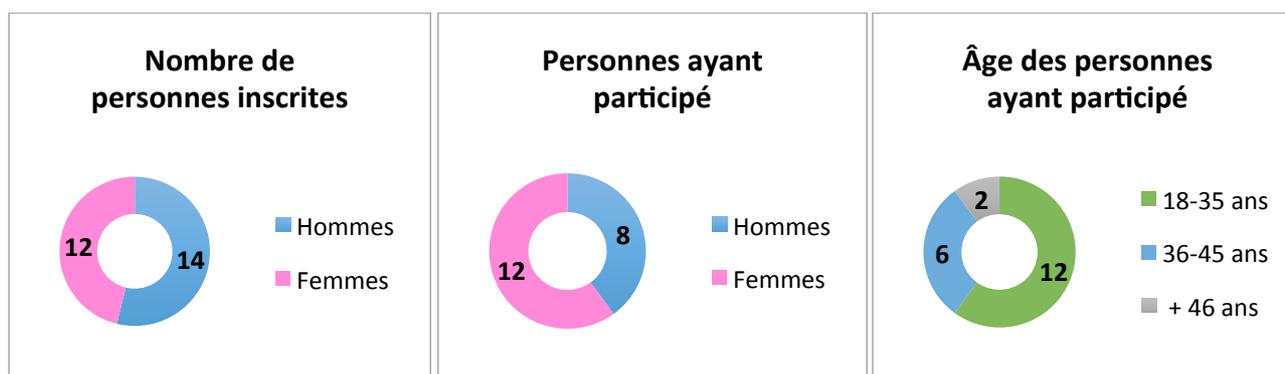
	Objectifs	Critères de réussite	Outils d'évaluation	Période
Objectif général	<b>Fidéliser</b> la clientèle de jeunes actifs présente au club	Renouvellement d'au moins 80 % des abonnements	Base de données	Entre sept et dec 2019 <b>Non réalisée à ce jour</b>
Objectifs opérationnels	<b>Attirer</b> un maximum de personnes lors des 2 animations prévues	Présence de <b>20 participants</b>	Registre d'inscription et feuille de présence	Janvier 2019 <b>Réussi ✓</b>
	<b>Satisfaire</b> l'ensemble des participants	<b>Satisfaction de 100%</b> des participants	Questionnaire	Janvier 2019 <b>Réussi ✓</b>
	<b>Accroître</b> notre offre de cours collectif	Ajouter au moins <b>1 cours</b> de « <i>Run In</i> » au prochain planning	Planning fitness	Septembre 2019 <b>Partiellement atteint →</b>

### **Évaluation 1 - objectif opérationnel : Attirer un maximum de personnes :**

Outils d'évaluation : registre d'inscription à l'accueil du club et feuille de présence le jour J.

20 personnes au total ont participé au cours de « *Run In* » lundi 7 et mercredi 9 janvier 2019. L'objectif fut donc atteint. Il y a même 26 personnes au total qui se sont inscrites à l'accueil du club (14 pour le lundi 7 et 12 pour le mercredi 9), ce qui signifie que 6 personnes ont été placées sur liste d'attente.

Pour cette raison, j'ai proposé à mon tuteur et à mon gérant que d'autres cours soient proposés les semaines suivantes, aux mêmes horaires (cf. partie bilan).



## **Évaluation 2 - objectif opérationnel : Satisfaire l'ensemble des participants :**

Outils d'évaluation : questionnaire d'évaluation

Afin d'évaluer la réussite de mon événement et recueillir des informations plus précises sur la manière dont il s'est déroulé, j'ai souhaité construire un questionnaire de satisfaction à destination des participants.

Ce questionnaire, dont vous retrouverez un exemplaire rempli en annexe 4, fut construit uniquement avec des questions fermées afin d'être le moins contraignant possible pour mes adhérents, souvent pressés de partir après leur cours. C'est aussi la raison pour laquelle je me suis limité à 10 questions.

### **Questions posées :**

#### **1 – Vous êtes :**

- un homme       une femme  
 18-35 ans       36-45 ans       + 46 ans

#### **2 - Quelle évaluation globale portez-vous sur le cours de « Run in »**

Entourez votre réponse (1 = mauvaise expérience et 10 = cours génial)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

#### **3 – Appréciation sur le niveau du cours et les options de vitesse proposées :**

- Facile       Adapté       Difficile

#### **4 - Quelle évaluation portez-vous sur la pédagogie du coach**

Entourez votre réponse (1 = n'apporte rien et 10 = motivation et conseils top)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

#### **5 - La durée de l'échauffement (5 minutes) vous a t-elle paru :**

- Trop courte       Adaptée       Trop longue

#### **6 - Le travail intermittent : 10 x (1' intense puis 1' à faible intensité) vous a t-il paru :**

- Trop court       Adapté       Trop long

#### **7 - La durée des étirements (5 minutes) vous a t-elle paru :**

- Trop courte       Adaptée       Trop longue

#### **8 - Souhaiteriez-vous participer à un prochain cours de Run In ?**

- Oui       Non       Ne sais pas

#### **9 - Si oui, combien de fois par semaine ?**

- 1 fois       2 fois       Plus de 2 fois

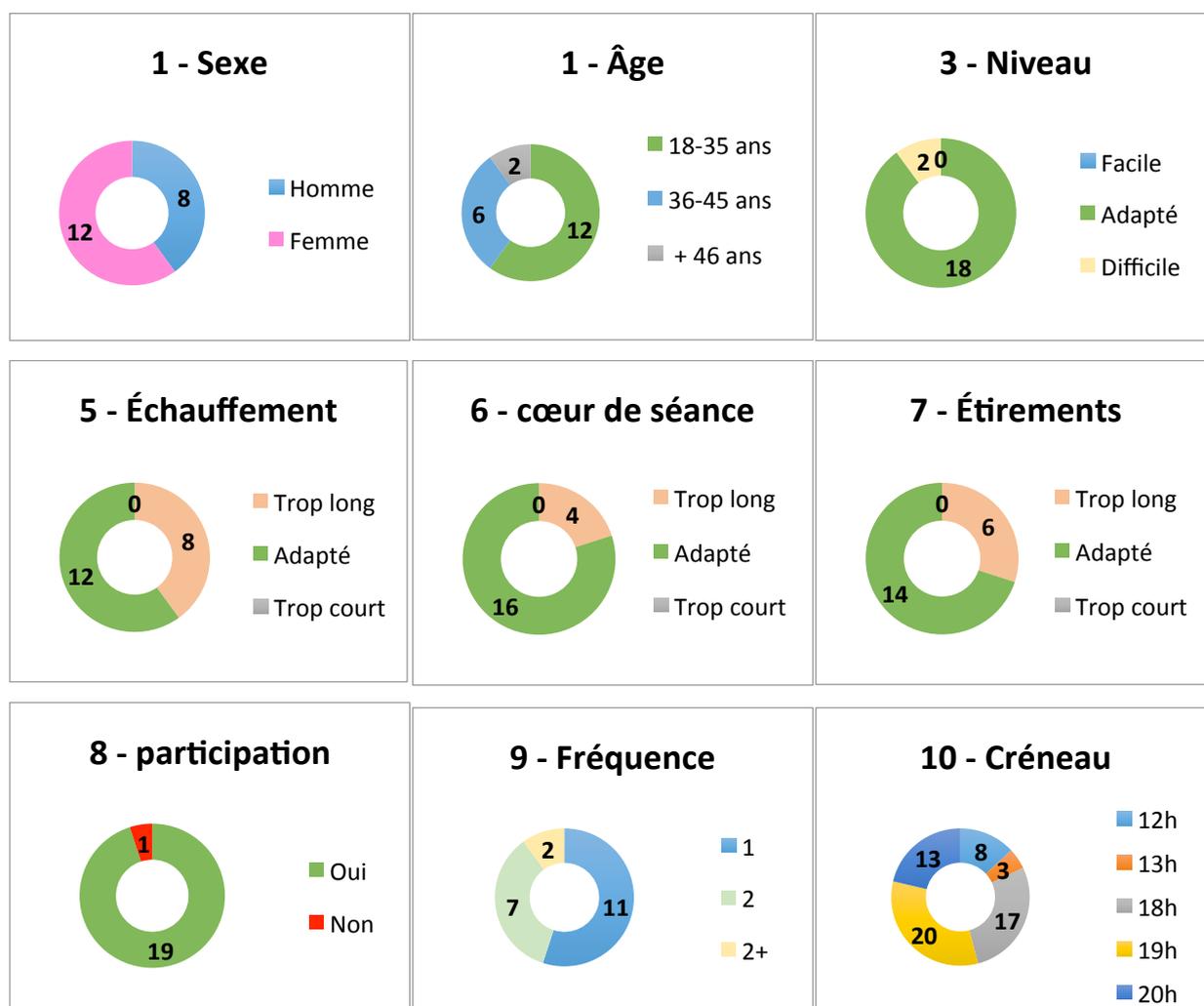
#### **10 - Si oui, sur quel(s) créneau(x) en semaine (plusieurs réponses possibles) :**

- 12h       13h       18h       19h       20h

Les réponses obtenues furent les suivantes :

Question 2 : évaluation moyenne du cours : **9,4**

Question 4 : évaluation moyenne du coach : **8,9**



Au vu des réponses obtenues, on peut parler de réussite car l'évaluation moyenne du cours a été de **9,4/10** ce qui témoigne de l'intérêt de ce public pour l'activité running.

Certains ont trouvé l'échauffement trop long (5min sur 30 min au total) mais paradoxalement le cœur du travail (20 min) plutôt adapté. Je pourrais peut être songé à diversifier l'échauffement en jouant sur l'inclinaison du tapis notamment pour travailler différemment, de manière plus ludique et plus complète (puissance des mollets et des muscles de la cuisse).

Concernant mon évaluation personnelle, les participants ont évalué ma prestation en moyenne à **8,9/10**, ce qui est extrêmement satisfaisant. Cela confirme l'impression que j'avais pendant le cours, où j'essayais d'avoir constamment un œil sur tous les pratiquants pour leur donner des conseils techniques adaptés et les motiver en permanence. Les retours qu'ils m'ont faits oralement après le cours étaient très élogieux.

Enfin, les réponses au questionnaire montrent que quasiment la totalité des participants souhaiterait participer de nouveau à un cours de Run In à raison d'1 à 3 fois par semaine.

### **Évaluation 3 - objectif opérationnel : Accroître l'offre de cours collectif :**

Outils d'évaluation : Observation du prochain planning de cours collectif en 09/2019

L'objectif de ce projet était d'étoffer le panel de cours collectifs de haute intensité proposés au club sur les heures de pointe du midi et du soir et ainsi contenter la clientèle de jeunes actifs présents au club.

Fort de la réussite des deux cours, j'étais plutôt optimiste lorsque j'ai présenté les résultats à mon gérant et à mon tuteur mercredi **16 janvier 2019**.

En effet, l'objectif d'accroître l'offre de cours collectif a bien été rempli durant 1 semaine complète par le biais de ces deux animations ; par ailleurs, la demande des participants était forte de revenir à ce court.

Néanmoins, la décision fut prise par mon gérant d'attendre la rentrée de septembre 2020 pour réfléchir à l'intégration de ce cours à notre planning. Lorsque j'ai demandé pourquoi, celui-ci m'a annoncé que le club allait prochainement subir de gros changements. En effet, il m'a appris lors de cette réunion que le terrain avait été vendu et que le club allait déménager et prendre place au dernier étage de l'hôtel Forest Hill situé sur le trottoir d'en face et qu'il y allait donc y avoir une refonte complète des espaces et services proposés aux clients. Or, dans l'attente de ces travaux de reconstruction qui débiteront en janvier 2020, le directeur du Groupe Michel Corbière ne souhaite plus apporter de modification aux activités du club. Lionel Gallais fut néanmoins convaincu par les résultats de l'animation et m'a annoncé qu'il envisageait sérieusement d'intégrer le « Run In » au prochain planning de cours collectifs après l'inauguration du nouveau club.

### **Évaluation 4 - Objectif général : Fidéliser la clientèle de jeunes actifs :**

Outils d'évaluation : Base de données pour observer le renouvellement des abonnements

La fidélisation est toujours un objectif délicat à évaluer car elle consisterait dans le cas présent à observer si chaque participant renouvelle son abonnement à échéance de celui-ci.

Parmi les 20 participants, j'ai pu constater dans la base de donnée du club que 12 d'entre eux avaient un abonnement d'un an, dont l'échéance était programmée entre le 28 août et le 30 septembre 2019. Pour les autres, il s'agissait aussi d'abonnements annuels mais dont les échéances étaient étalées plus tard, jusqu'à fin décembre 2019.

Ainsi, une première évaluation aurait pu être menée fin septembre 2019 pour 12 participants puis l'évaluation définitive aurait pu être menée en décembre 2019.

Malheureusement, mon stage dans ce club ayant pris fin en juin 2019, je n'ai pas réussi à obtenir ces données pour pouvoir vous les présenter aujourd'hui.

#### **b. Le bilan final :**

Le projet que j'ai mis en place est globalement une réussite de mon point de vue. Dans l'ensemble, je n'ai pas rencontré de grosse difficulté car je référais régulièrement de mon travail et de mes réflexions à mon gérant et à mon tuteur, qui validaient l'avancement de mon projet à chaque étape.

Au vu du nombre de participants présents et de ceux sur liste d'attente, je suis un peu déçu de ne pas avoir pu encadrer ce cours sur d'autres créneaux par la suite, proposition que j'avais faite à ma direction. Néanmoins, la mise en place de ce projet m'aura permis de développer beaucoup de compétences dans mon parcours de stagiaire et de m'intégrer pleinement à l'équipe du Forest Hill de Meudon.

# ANNEXE 1

## (Planning des cours collectifs)

 <b>MEUDON - 01 46 30 00 30</b> <b>Période du 7/01/2019 au 30/06/2019</b>							
	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
<b>STRETCHING</b> (45 mn)	11h00 13h15	11h15 13h15		13h15	11h00 20h00	12h00 15h15	10h30 15h15
<b>YOGA</b> (60 mn) (90 mn*)	12h15	10h30*				12h00* 15h30	
<b>ABDOS CUISSSES FESSIERS</b> (45 mn)		12h15 18h00	19h15		10h15		
<b>ABDOS EXPRESS</b> (15 mn)	12h00 19h00	18H45	12h00 18h00		12h00 18h00		10h15 15h00
<b>BODY BALANCE</b> (60 mn)			10h45	19h30	12h15		
<b>BODY PUMP</b> (60 mn)	12h15 18h00		9h30 18h00	12h15 20h00		9h30	
<b>CULTURE PHYSIQUE</b> (45 mn)	10h15 19h15	10h30 19h00	12h15 18h15	10h00 18h00	19h15	14h30	9h30 14h15
<b>PILATES</b> (45 mn)	9h30			10h45 18H45			9h30
<b>BODY ATTACK</b> (60 mn)	19h15		12h15		19h15	11H00	
<b>BODY COMBAT</b> (60 mn)		19H00		18h45			12H
<b>BODY JAM</b> (60 mn) (45 mn)*		9h30	19h15	12h15	9h30*		
<b>LIA</b> (45 mn)					18h15		
<b>RPM</b> (60 mn) (75 mn*)	12h15 19h15	12h15 19h00	19h15	9h00 12h15 18h45		11H00	10h45*
<b>STEP</b> (45 mn)	18h15	19h45					
<b>DANSE DE SALON</b> (45 mn)	20h30 d 21h15 a						
<b>ROCK</b> (45 mn)		20h45 d 21h30 a					
<b>SALSA</b> (60 mn)			20h00 d 21h00 a				
<b>ZUMBA</b> (60 mn) (45 mn)*	20h30	12h15			12h15*		
<b>CIRCUIT TRAINING</b> (45 mn)			20h30				
<b>TRX TRAINING</b> (30 mn)	12h30 20h00	20h00	12h30 19h00 20h00	12h30 19h45		10h00	10h15 13h00
<b>CROSS TRAINING</b> (45 mn)	18h15	12h30 19h00	18h15	18h00 20h15	12h30 18h15	15h15	14h00 17h00
<b>CX WORKS</b> (30 mn)						10H30 14H00	
<b>PERMANENCE MUSCULATION ET CARDIO TRAINING</b>	8h00 à 22h00	8h00 à 22h00	8h00 à 22h00	8h00 à 22h00	8h00 à 22h00	8h00 à 18h30	9h00 à 18h30

Planning non-contractuel étant sujet à modifications

### LÉGENDE :

Détente et bien être	cours conseillés pour tous, pour reprendre en douceur, se relaxer, travailler en souplesse et améliorer sa posture.
Renforcement musculaire	cours conseillés pour améliorer et tonifier ses capacités musculaires.
Cardio	cours chorégraphiés pour améliorer ses capacités d'endurance et de résistance, alliant renforcement musculaire et travail cardio-
Danse	cours chorégraphiés spécifiques pour découvrir des rythmes variés ainsi que des nouvelles disciplines.
Team Training	entraînements en petits groupes

**ANNEXE 2**  
(Questionnaire clientèle)



**Questionnaire clientèle**

*Votre club Forest Hill Meudon envisage d'intégrer une nouvelle activité à son planning de cours collectifs. Merci de prendre quelques secondes pour remplir ce questionnaire et nous aider à mieux cerner vos motivations.*

**Vous êtes :**

Une femme  Un Homme

**Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?**

18-35  36-45  46 ans et +

**Depuis combien de temps êtes-vous abonné(e) au club ?**

moins d'un an  1 à 3 ans  + de 3 ans

**Quelles sont les activités que vous aimez pratiquer lorsque vous venez à la salle ?**

- Cours collectifs « Zen » (Pilates, Stretching, Balance, etc.)
- Cours collectifs « Cardio » (Step, Attack, RPM, etc.)
- Cours collectifs de renforcement musculaire (Culture Physique, Pump, CAF, etc.)
- Pratique libre sur l'espace cardio-training
- Pratique libre sur le plateau de musculation

**Sur quel(s) créneau(x) êtes-vous habituellement présent(e) à la salle ?**

Le matin (9h-12h)  Le midi (12h-14h)  L'après-midi (14h-18h)  Le soir (18h-22h)

**Seriez-vous intéressé(e) par un cours collectif encadré sur les tapis de course de l'espace cardio-training ?**

- Oui
- Non

**Si oui, combien de temps seriez-vous prêt à consacrer à ce cours ?**

30 minutes  45 minutes  1 heure

**Si oui, sur quel(s) créneau(x) seriez-vous disponible pour y participer (plusieurs réponses possibles) ?**

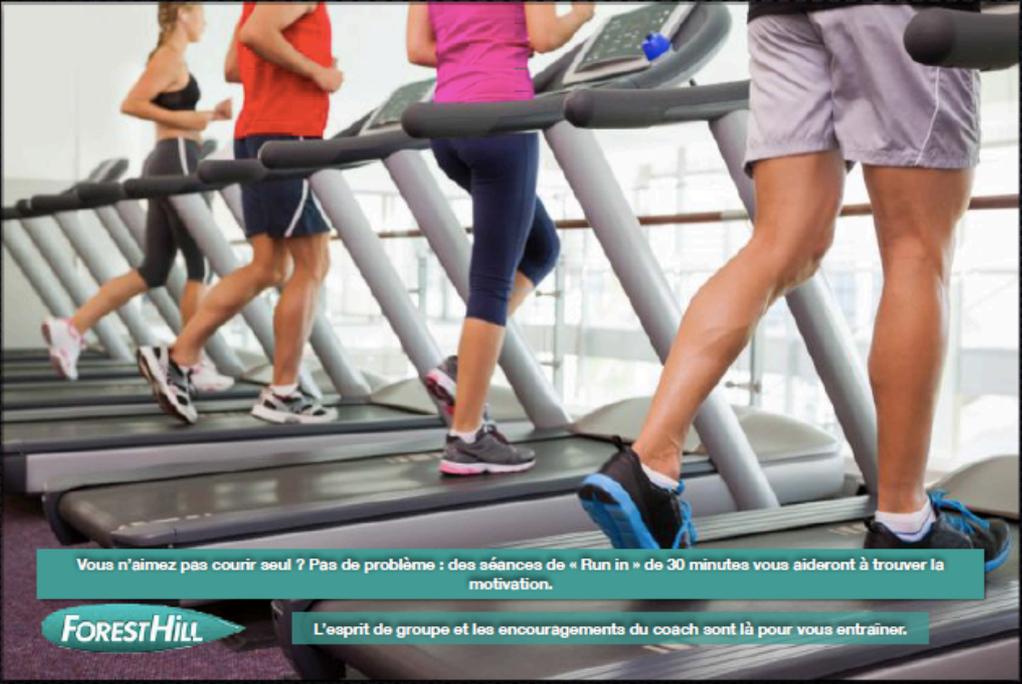
Les lundis à :  12h  13h  18h  19h  20h

Les mercredis à :  12h  13h  18h  19h  20h

Nous vous remercions du temps que vous nous avez consacré et vous souhaitons  
une agréable fin de journée

## ANNEXE 3 (Affiche de communication)

Run in  
est vraiment accessible à tous



Vous n'aimez pas courir seul ? Pas de problème : des séances de « Run in » de 30 minutes vous aideront à trouver la motivation.

**FORESTHILL**

L'esprit de groupe et les encouragements du coach sont là pour vous entraîner.

Planning  
Lundi 07/01/2019 à 19h00  
Mercredi 09/01/2019 à 19h00

Inscrivez-vous dès maintenant à l'accueil coach le nombre est limité à 10 participants

## ANNEXE 4 (Questionnaire de satisfaction)



### Questionnaire de satisfaction « Run In »

Merci de prendre quelques secondes pour nous faire part de vos impressions concernant le cours de Run In auquel vous venez de participer.

**1 – Vous êtes :**

- un homme     une femme  
 18-35 ans     36-45 ans     + 46 ans

**2 - Quelle évaluation globale portez-vous sur le cours de « Run in »  
Entourez votre réponse (1 = mauvaise expérience et 10 = cours génial)**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

**3 - Avez-vous trouvé le niveau du cours et les options de vitesse proposées :**

- Facile     Adapté     Difficile

**4 - Quelle évaluation portez-vous sur la pédagogie du coach  
Entourez votre réponse (1 = n'apporte rien et 10 = motivation et conseils top)**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

**5 - La durée de l'échauffement (5 minutes) vous a t-elle paru :**

- Trop courte     Adaptée     Trop longue

**6 - Le travail intermittent (10 x 1' intense puis 1' à faible intensité) vous a t-il paru :**

- Trop court     Adapté     Trop long

**7 - La durée des étirements (5 minutes) vous a t-elle paru :**

- Trop courte     Adaptée     Trop longue

**8 - Souhaiteriez-vous participer à un prochain cours de Run In ?**

- Oui     Non     Ne sais pas

**9 - Si oui, combien de fois pas semaine ?**

- 1 fois     2 fois     Plus de 2 fois

**10 - Si oui, sur quel(s) créneau(x) en semaine (plusieurs réponses possibles) :**

- 12h     13h     18h     19h     20h

Merci pour vos réponses. Nous vous souhaitons désormais une agréable fin de journée